

So gründen Sie einen FinanzInfoDienst

Sehr geehrte Damen und Herren,

vielen Dank für Ihr Interesse an unseren neuen Report! Sie wollen selbständig ohne große Kosten, und ohne großen Aufwand seriös und ehrlich gutes Geld verdienen?! Dieses neue Konzept macht es möglich!

Gründen Sie einen selbständigen FinanzInfoDienst, und verdienen Sie durch die persönliche- oder schriftliche Beratung Ihrer zukünftigen Kunden gutes Geld.

Diese Tätigkeit, läßt sich ohne eigene Büroräume, und ohne große Vorkenntnisse bequem in Ihrer Wohnung ausüben. Ein PC mit Drucker, oder noch besser mit Internetanschluß ist alles was Sie zum Start benötigen.

Schon zwei bis drei Wochen, nach dem Beginn Ihrer selbständigen Tätigkeit, können Sie die ersten Kunden Beraten, und damit Geld verdienen.

Bevor Sie mit der Tätigkeit beginnen, müssen Sie sich den "Grundstein" schaffen, der notwendig ist, um überhaupt zu beginnen. Der Grundstein in unserem Fall sind die Informationen, die Sie Ihren Kunden anbieten. Natürlich können wir Ihnen diese Informationen nicht einfach mit dem Konzept liefern, denn diese Informationen zu bekommen "aufzuspüren" ist ja Ihre Aufgabe.

Ganz einfach: Sie befassen sich täglich damit, neue Informationen, Anbieter und Quellen zu finden, die mit dem Thema Geld irgendetwas zu tun haben – wie zum Beispiel:

Banken – Kreditvermittler – Finanzdienstleister – Versicherungen – usw.!

Ihre Aufgabe ist es, von diesen Firmen und Unternehmen, Informationen über deren Angebote und Dienstleistungen zu sammeln, um diese dann miteinander zu vergleichen, und die günstigsten bzw. interessantesten Informationen und Möglichkeiten herauszufinden.

Sie sind dann in der Lage, anfragenden Personen (Ihre Kunden) Auskünfte über oben aufgezählte Gebiete, je nach deren Interesse (kostenpflichtig) zu geben, entweder persönlich in einem Gespräch, oder schriftlich (Fax, Post oder Internet)!

Hier gibt es insgesamt drei Möglichkeiten, wie Sie Ihre Kunden informieren, und wie diese Ihre Dienstleistung bekommen bzw. bezahlen wollen:

1. Sie verlangen pro persönliche Beratung Ihr Geld (Honorar)!
2. Sie verlangen von Ihren Kunden eine Art Jahresbeitrag, die diese im Voraus an Sie bezahlen, und Ihre Dienstleistung so oft sie wollen in Anspruch nehmen können!
3. Sie verkaufen Ihren Kunden eine Art von Spezial- oder Einzelverzeichnis an bestimmten Informationen gegen eine einmalige Gebühr!

Sie müßten sich für eine der oben aufgezählten Varianten entscheiden, oder bieten je nach den Wünschen Ihrer Kunde alle drei Möglichkeiten an!

Jede Variante hat Vor- und Nachteile, die Sie von Fall zu Fall aber zu Ihrem Vorteil anbieten können.

Auf den folgenden Seiten, befassen wir uns genauer mit dem Auffinden von Informationen, und den oben beschriebenen Möglichkeiten, diese Dienstleistungen sinnvoll anzubieten, und natürlich auch, wie Sie damit Ihr Geld verdienen!

Teil 1: Auffinden von Informationen!

Das ist der wichtigste Teil, an Ihrer zukünftigen Tätigkeit, den Sie schon im Vorfeld zum größten Teil erledigen müssen. Aber das heißt nicht, Informationen die Sie einmal gefunden haben, sind für immer gültig! Diese Informationen müssen Sie natürlich ständig auf dem neuesten Stand halten und pflegen. Nichts ist schlimmer, als Informationen zu verkaufen, die unrichtig sind, oder veraltet sind!!

Das aufspüren von diesen Informationen ist im Grunde sehr leicht, und macht auch nur einen kleinen Teil Ihrer Arbeit aus. Sie müssen natürlich die Anbieter, und deren Möglichkeiten auf ihre Richtigkeit überprüfen, denn Sie nehmen ja nur die Informationen in Ihr Reportwar auf, die Sie Ihren Kunden auch anbieten (verkaufen) können und wollen!

Als erstes, kaufen Sie sich regelmäßig Tageszeitungen, wie zum Beispiel: FAZ, Die Welt, Süddeutsche, Zentralmarkt, Handelsblatt – etc. die meist in ihrer Freitags- oder Samstagausgabe Anzeigen aus dem Finanzbereich enthalten. Schneiden Sie sich einfach für erste alle Anzeigen heraus, und sammeln diese, um später die Anbieter anzuschreiben, und Informationen dort anzufordern. Auch im Internet finden Sie Anzeigenmärkte die Anzeigen aus diesem Bereich enthalten. Im Internet, finden Sie noch weitere Verzeichnisse und Anbieter, die Adressen und Informationen veröffentlichen. Bei Web.de (www.web.de) zum Beispiel, finden Sie ein Verzeichnis, dass derzeit ca. 300 Anbieter aus dem Bereich Finanzdienstleistungen enthält.

Wenn Sie die ersten Adressen gesammelt haben, gehen Sie folgendermaßen vor:

Fordern Sie bei allen Anbietern, schriftlich oder telefonisch zu deren Angeboten und Dienstleistungen, ausführliche Informationen an. Ganz wichtig: Ihre Anforderung geben Sie als Privatmann (Frau) auf, nicht im Zuge Ihrer Tätigkeit. Denn die meisten Anbieter schrecken zurück, und wollen eventuell keine Unterlagen herausgeben, weil sie befürchten, dass Sie in die Kritik gelangen können, oder aber jemand ihr Geschäft schlecht machen könnte!

Erfahrungen haben gezeigt, dass unseriöse Anbieter dann absichtlich falsche Unterlagen versenden, damit Sie nicht erkennen, ob diese auch ehrlich und seriös arbeiten.

Also immer privat anfordern! Sie sollten sogar soweit gehen, dass Sie sich von vornherein ein Finanzierungskonzept zurechtlegen, dass Sie bei Bedarf dem Anbieter vorlegen können. Oft wollen diese Anbieter schon bevor diese Unterlagen versenden wissen, um welche Art von Finanzierung es sich handelt, und wieviel Geld Sie für was verwenden wollen. Diese Vorgehensweise, hat für Sie den großen Vorteil, dass Sie schon bevor Sie Unterlagen erhalten wissen, in welche Kategorie der Anbieter einzuordnen ist, und ob sich dessen Vorgehensweise überhaupt als seriös, und vor allem als erfolgversprechend aufweist! Die gemachten Erfahrungen und gesammelten Informationen, speichern Sie dann mit den notwendigen Daten (Adresse – etc.) in Ihren PC, oder auf speziell angefertigten Datenblättern. Diese Vorgehensweise, ist grundsätzlich bei allen Anbietern angebracht, und führt auch zum Erfolg. Anbieter sich als unseriös herausstellen, halten Sie nur mit Name und Adresse auf einem Extrablatt (Verzeichnis) fest. Damit Sie im Einzelfall auf diese Daten zurückgreifen können, und Ihre Kunden davor warnen können. (Das ist nicht verboten)! – Natürlich sollten Sie kein Verzeichnis mit unseriösen Anbietern auf den Markt bringen!! Im Zuge Ihrer Tätigkeit, dürfen Sie natürlich darauf aufmerksam machen!

Sollten Sie der englischen Sprache mächtig sein, können Sie mit ausländischen Anbietern genauso verfahren. Doch das ist meist mit höheren Kosten verbunden.

Nehmen Sie also nur Anbieter und deren Möglichkeiten in Ihre "Datenbank" auf, wenn Sie deren Seriosität nachweisen konnten. Anbieter die keine Unterlagen versenden wollen, oder auch sonst keine Auskünfte geben, vermerken Sie ebenfalls in einer speziellen Datei. Denn egal welche Informationen Sie mit der Zeit sammeln können, jede erweist sich irgendwann als nützlich. Die Informationen, die Sie Ihren Kunden bieten sollten, müssen in alle Richtungen gehen, und nicht nur in eine. Sie können nie vorher wissen, welche Informationen ein Kunde haben möchte.

Also – nehmen Sie jede Information auf, die Sie finden können, egal ob gut oder schlecht. Nur Informationen die Sie selbst gesammelt haben, und deren Wahrheitsgehalt Sie genau kennen, dürfen Sie Ihren Kunden anbieten!

Verlassen Sie sich nicht auf mündlich gemachte Angaben, im Notfall, können Sie nur an Hand des Telefonbuches, oder der Telefonauskunft einfache Adressdaten herausfinden, und diese auf ihre Richtigkeit überprüfen!!

Bei Anbietern, die Sie von vornherein als seriös und ehrlich einstufen lassen, ist eine weitere Überprüfung nicht unbedingt notwendig! Es sei denn, Sie trauen sich noch kein endgültiges Urteil zu geben.

Sie sehen also, der zeitlich Aufwand ist zwar groß, aber Kosten entstehen Ihnen fast keine! Anbieter, die für einfache Informationen schon große Vorkosten verlangen, sind uninteressant, und verfügen meist gar nicht über die Möglichkeiten, die sie anbieten.

Ihre Hauptaufgabe bestimmt vorerst darin, Informationen zu sammeln, und diese in speziell dafür vorgesehene "Datenbanken" zu speichern. Erst wenn Ihnen zumindest ein paar Informationen vorliegen, können Sie diese auch Ihren Kunden anbieten. Sie können nicht erst anfangen, die Informationen dann zu suchen, wenn diese ein Kunde von Ihnen verlangt. Das kostet Sie viel zu viel Zeit, und Sie können auf diese Weise nur eine sehr geringe Anzahl an Kunden "Beraten", und verdienen dadurch natürlich auch nur wenig Geld!

Auch bei Banken und Sparkassen, können Sie im Internet oder Vorort, nach deren Angeboten und Konditionen Erkundigungen einholen, und diese Information in Ihre Datenbank mit aufnehmen. Diese Informationen müssen Sie dann nicht mehr überprüfen, sondern nehmen die gemachten Angaben einfach so mit auf! Auch sogenannte Discountbroker (Privatbanken) sind für Sie interessant. Nicht nur an Kredit- und Finanzierungsangeboten haben Ihre Kunden Interesse, sondern auch an allen anderen Informationen was die Themen Geld und Finanzen betreffen, besteht großes Interesse!

Teil 2: Beratungsmodelle!

Wie schon oben beschrieben, stehen Ihnen drei Möglichkeiten zur Verfügung, die Sie wahlweise zur Beratung Ihrer Kunden anwenden können. Natürlich können Sie auch mehrere Modelle kombinieren – je nach Möglichkeit, und Anfrage Ihrer Kunden.

1. Möglichkeit: Sie verlangen pro Beratung (Bereitstellung von Informationen) eine einmalige Gebühr von Ihren Kunden. Der Betrag richtet sich natürlich in erster Linie, nach Ihrem Aufwand bzw. nach dessen Wert. Für eine einfache Beratung wie zum Beispiel, Kreditzinsvergleiche von Banken o. ä. wäre ein Betrag von 10,- DM bis 20,- DM O.K.! Sie müssen natürlich bei Ihrer Berechnung auch berücksichtigen, wieviel Geld Ihr

Kunde durch die von Ihnen zur Verfügung gestellten Informationen sparen kann. Wenn Ihr Kunde 500,- DM Kreditzinsen, durch Ihre Beratung einsparen kann, ist er sicherlich auch bereit, dafür 50,- DM Gebühr zu zahlen. In einem anderen Fall, wenn ein Kunde durch Ihre Beratung 100,- DM einsparen kann, ist er nicht unbedingt bereit eine Gebühr von 50,- DM oder mehr an Sie zu zahlen. Der große Vorteil dieses Modells ist, dass Sie an Kunden die Ihre Beratung öfters in Anspruch nehmen, gut verdienen und dadurch von Anfang an, auch mit einem kleinen Kundenstamm gute Umsätze machen können!

2. Möglichkeit: Sie verlangen unabhängig von der Beratung, von jedem Kunden eine Art Jahresbeitrag die im Voraus zu entrichten ist. Die Kunden dürfen sich dann jeder Zeit, und so oft Sie wollen an Sie wenden, ohne jedesmal eine Einzelgebühr bezahlen zu müssen. Diese Methode wiederum hat den großen Vorteil, dass Sie gleich von Anfang an beachtliche Umsätze erzielen können! Rechnen Sie mal nach: Sie haben durch Werbung 500 Interessenten gefunden, die Interesse an Ihrer Dienstleistung haben, davon machen 15% einen Vertrag mit einer einmaligen Jahresgebühr von ca. 250,- DM, das macht sofort einen Verdienst von immerhin – 18.750,- DM!!! – Nicht schlecht! Natürlich sind Sie dann sehr beschäftigt, da ja jeder Kunde (in diesem Fall ca. 75 Stück) Ihre Dienstleistung in Anspruch nehmen kann, wann und so oft er will!
3. Möglichkeit: Sie stellen entweder ein großes Finanzverzeichnis (Report) zusammen, das sämtliche aktuellen Informationen enthält, oder Sie stellen mehrere kleine Verzeichnisse zu den jeweils einzelnen Finanzbereichen zusammen, und verkaufen diese gegen Gebühr im Postversand. Diese Möglichkeit, ist aber nicht so lukrativ, wie die oben aufgeführten Modelle. Natürlich müssten Sie die Verzeichnisse auch regelmäßig aktualisieren und überarbeiten (ca. alle 3 bis 6 Monate). Die persönliche Beratung ist allerdings doch empfehlenswerter, als der anonyme Infoversand per Post.

Eine weitere wichtige Frage die sich stellen sollten, ist - auf welche Art Sie Ihre Kunden Beraten wollen (Informationen weiterleiten) – persönlich (Büro), am Telefon, per Fax, oder per E-Mail! Auch hier, sollten Sie auf die individuellen Wünsche Ihrer Kunden eingehen, und alle Möglichkeiten in Betracht ziehen bzw. anbieten (falls möglich).

Teil 3: Welche Art von Informationen können Sie anbieten?

Als nächstes, sollten wir festlegen, welche Informationen Sie überhaupt sinnvoll anbieten wollen (können), und welche nicht! Grundsätzlich gilt, Sie sollten nur Informationen aus Themenbereichen anbieten, von denen Sie zumindest ein wenig verstehen, und Ihren Kunden auch verständlich übermitteln können.

Hier eine Liste an Themen die für Sie interessant und von Nutzen sein kann:

- Versicherungsvergleiche (Angebote, Preise, Leistungen – etc.)!
- Kreditzinsvergleiche von Banken, Sparkassen und Vermittlern!
- Zinsvergleiche von Sparbriefen, Festgeldern, Sparkonten....!
- Gebührenvergleiche bei Banken für Girokosten, Gehaltskonten.....!
- Leasingangebote für Autos, Computer, Möbel – etc.!
- Adressen von seriösen Finanzdienstleistern!
- Baufinanzierungen und Immobilienerwerb – Finanzierungsmodelle!

- Private Geldgeber aus dem In- und Ausland!
- Venture Capital von Auslandsbanken und Fondsgesellschaften!
- Spezielle Finanzdienstleistungen für Existenzgründer und Unternehmer!
- Preisvergleiche bei gewerblichen und privaten Anschaffungen!
- Gebührenvergleiche für Aktiendepots bei Discount-Brokern!
- Usw.!

Themen wie Börse oder ähnliches, dürfen Sie natürlich nur dann anbieten, wenn Sie Erfahrungen, und vor allen Grundkenntnisse in dem Bereich haben.

Sie sehen also, Ihnen entstehen bei Ihren Recherchen fast keine Kosten, da Sie meist alle notwendigen Unterlagen und Informationen kostenlos bekommen, oder sogar blitzschnell im Internet lesen können.

Ihre Dienstleistungen sind natürlich vor allem für Personen gedacht, die nur sehr wenig Zeit haben, sich selbst damit zu beschäftigen. Denn wenn man selbst die Zeit hat, kann man sich die Informationen die einen interessieren ja selbst besorgen – vor allem in Internet.

Es gibt außer sehr großen Anbietern nur sehr wenige Dienstleister in diesem Bereich!

Das ist Ihre große Chance zum Erfolg!

Viele Menschen wollen bevor sie bei einer Bank, Versicherung o. ä. vorsprechen, einen neutralen Informationsanbieter konsultieren, um sozusagen vorbereitet zu sein. Wenn Sie erst mal bei einem Bankberater oder Versicherungsmakler im Büro sitzen, kann es schnell mal passieren, dass Sie sich “beschwatzen” lassen, und am Ende einen Vertrag unterschreiben den Sie so gar nicht wollten!

Viele Berater werden darauf getrimmt, möglichst viele Verträge in kürzester Zeit ohne Rücksicht auf Verluste zum Abschluß zu bringen. Das hört sich brutal an, bringt aber eine Menge Geld in die Kasse. Sie dagegen, bekommen Ihr Geld unabhängig davon, ob die betreffende Person einen Vertrag, Darlehn oder ähnliches unterschreibt.

Dieser Vorteil, macht Sie zum “beliebteren” Ansprechpartner, im Gegensatz zum Bankberater – etc. der ja im Auftrag seiner Bank arbeiten “muß”, und nicht unbedingt um Ihr Wohl besorgt sein muß, wenn Sie nicht bekommen was Sie wollten, oder sogar im schlimmsten Fall größeren Schaden dadurch erleiden könnten!

Nicht umsonst stand kürzlich in der Presse, dass deutsche Bürgen so schlecht wie nie zuvor bei Banken o. ä. beraten werden wie heutzutage!

Teil 4: Werbung! Wie kommen Sie an Kunden?

Werbung ist natürlich auch ein wichtiger Teil Ihrer Tätigkeit, um entsprechende Interessenten für Ihre Dienstleistungen zu finden. Das wichtigste gleich voraus: Sie sollten tunlichst nicht in den gleichen Zeitungen oder anderen Printmedien Anzeigenwerbung betreiben, wo die Anbieter (Vermittler, Banken und Versicherungen) selbst um die Gunst von Kunden bemüht sind! Denn das sind ja im weitesten Sinne Ihre “Konkurrenten”!

Für Anzeigenwerbung wären eher kleine Wochenzeitungen o. ä. für Sie interessant, als wie zum Beispiel große Tageszeiten wie FAZ oder das Handelsblatt. Dort ist Ihre Werbung viel günstiger, und Sie haben in besten Fall keine Konkurrenz.

Allgemeine Anzeigenmärkte im Internet, die zum größten Teil völlig kostenlos sind, bieten Ihnen gute Möglichkeiten, Anzeigen ohne Risiko zu testen.

Ein Anzeigentext könnte folgendermaßen lauten:

Unabhängiger Finanz-Info-Dienst

berät Sie kostengünstig und kompetent
in allen wichtigen Geldfragen!

Fordern Sie kostenlos und unverbindlich nähere Infos an bei:
FIN Mustermann, Fax 000/0000000, E-Mail: muster@gmx.de

Am besten stellen Sie sich eine Art Service-Blatt zusammen, wo alle Ihre Infobereiche aufgezählt sind, und Ihr Interessent nur noch ankreuzen muß, welche Themenbereiche für ihn in Frage kommen würden. Preisinformationen müssen nicht unbedingt enthalten sein. Dieses Serviceblatt können Sie dann auf Anfrage per Post, Fax oder E-Mail versenden. Auch die Hinterlegung in einem Faxabrufsystem wäre hier eine gute Möglichkeit die anfallenden Kosten zu minimieren, der Nachteil ist, die Personen sind Ihnen dann nicht namentlich bekannt. Die Einrichtung einer Interneseite, mit den notwendigen Infos wäre ein großer Vorteil, wenn Sie speziell im Internet inserieren.

Eine weitere gute Werbemöglichkeit besteht darin, Handzettel, Flyer oder ähnliches per Postwurfsendung an private Haushalte verteilen zu lassen – hierfür erfragen Sie einfach die Konditionen und Bedingungen in einer Filiale der Deutschen Post AG Ihrer Wahl!

Investieren Sie am Anfang nur wenig Geld in die verschiedenen Werbevarianten, wenn Sie erst mal wissen, was funktioniert lohnt sich eine größere Werbeaktion durchaus.

Direktmarketingaktionen wie Werbebriefe versenden – etc. lohnen sich in diesem Bereich nicht, da diese viel zu teuer für Sie sind, und nur minimale Rückläufe bringen würden. Außerdem Zielgruppenadressen gibt es in dem Sinn nicht. Die Adressen von privaten Haushalten, bekommen Sie ja kostenlos.

Wenn Sie schon selbständig sind, und zum Beispiel ein Ladengeschäft haben, stehen Ihnen natürlich noch weitere hilfreiche Werbemöglichkeiten zur Verfügung – (die kennen Sie dann ja schon...)!

Teil 5: Wichtige Tips zum Start!

- Bieten Sie nur Informationen an, deren Wahrheitsgehalt Sie genau kennen!
- Fangen Sie erst mit der Werbung an, wenn Sie ein Grundgerüst mit den notwendigen Informationen die Sie anbieten wollen aufgebaut haben!
- Wenn Sie von Ihren Kunden einen Jahresbeitrag für Ihre Dienstleistungen verlangen, setzen Sie sich am besten mit einem Anwalt zusammen, und erfragen die genaue Rechtslage was Ihren Beratungsvertrag betrifft! Damit Sie für alle Fälle rechtlich abgesichert sind!
- Setzen Sie eine detaillierte Preisliste auf, welche Gebühren Sie für was verlangen wollen, und welche Leistungen damit verbunden sind!
- Verlangen Sie immer schriftliche Unterlagen, von allen Anbietern die Sie anschreiben, und lassen sich diese falls nötig nochmals von ihrer Richtigkeit bestätigen!
- Machen Sie in keinem Fall den Fehler, absichtlich Informationen an Ihre Kunden weiterzugeben, von deren Richtigkeit Sie nicht überzeugt sind – nur damit Geld in die Kasse kommt!

- Fragen Sie immer bei Ihren Kunden nach, ob die Informationen, die Sie zur Verfügung gestellt haben, auch zum Erfolg geführt haben, und der gewünschte Vorteil sich auch eingestellt hat!
- Falls Sie mit Ihren Informationen wieder erwartend völlig daneben gelegen sind, bieten Sie am besten eine erneute Beratung zum Nulltarif an, damit sich der gewünschte Erfolg doch noch einstellt! Auf diese Weise können Sie praktisch jeden Kunden an sich binden, und weitere Aufträge in Zukunft erwarten!
- Falls eine Information nicht “vorrätig” ist, schenken Sie der Anfrage unabhängig vom Verdienst Ihre volle Aufmerksamkeit – der Kunde wirts Ihnen danken!
- Bei Ihrer Arbeit ist die Qualität absolut entscheidend, lieber 20 zufriedene Kunden, als 100 Kunden die nie wieder auf Sie zurückkommen werden (wollen)!
- Bei hartnäckigen Interessenten die kostenlos an Informationen kommen wollen, könnte ein Finanzverzeichnis zum günstigen Preis, mit umfangreichen Informationen zu verschiedenen Themen doch noch zum “ersehten” Erfolg führen!
- Gehen Sie unbedingt auf die Wünsche Ihrer Kunden ein (falls möglich), und bieten nicht einfach stur nach Ihrer Vorlage Ihre Dienstleistung ohne wenn und aber an...!
- Wittmen Sie auch dem kleinsten Auftrag Ihr volle Aufmerksamkeit, auch wenn die Kosten im ersten Moment höher sind als der Verdienst! Eine brauchbare Information die Sie einmal gewonnen haben, läßt sich immer wieder verkaufen, und dann kommt auch der Verdienst!
- Pflegen Sie jeden Kunden, und vergessen Sie nicht Ihre Informationen “Produkte” so oft es geht (nötig ist) immer wieder zu aktualisieren und zu überarbeiten!
- Gerade wenn es um Geld geht, ist Ihnen jeder Mensch mehr als dankbar, wenn er durch Sie – auch wenn er dafür bezahlt hat – dadurch einen finanziellen Vorteil erlangt hat!

Schlußwort:

Liebe Leserinnen und Leser, wir hoffen der vorliegende Report hat Ihnen die Geschäftsidee **FinanzInfoDienst** verständlich vermittelt, wie solch ein Geschäft gegründet wird und funktioniert. Natürlich ist es nicht zwingend notwendig, sofort den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen, Sie können ohne weiteres nebenberuflich starten, und Ihre derzeitige Haupttätigkeit behalten, dass ist sogar erforderlich, denn eine sichere Verdienstquelle braucht jeder Mensch, um seine laufenden Kosten zu tragen. Bauen Sie Ihr Geschäft langsam und überlegt nebenbei auf, und gehen Sie am Anfang noch keine großen finanziellen Verpflichtungen ein, die in keinem Fall notwendig sind – und die Sie später bloß bereuen würden. Wenn Ihr Geschäft erst mal ganz gut läuft und Sie die ersten Kunden gewonnen haben, können Sie sich immer noch entscheiden, ob Sie wirklich Ihren jetzigen Hauptverdienst aufgeben wollen und können. Tun Sie nichts unüberlegtes und beherzigen Sie unsere Tips, dann werden Sie schon bald ganz ordentlich verdienen.

Wir versprechen in unseren Reporten nie “riesige” Verdienstmöglichkeiten, auch hier nicht, denn so einfach wie manch anderer Ihnen beibringen will, ist es wahrlich nicht, mit dem großen Geld verdienen!

Wir wünschen Ihnen recht viel Erfolg für die Zukunft, und hoffen das Sie mit diesem Verdienstkonzepnt mehr finanzielle Freiheit erlangen können, und sich und Ihren Lieben den einen oder anderen “Traum” erfüllen können!